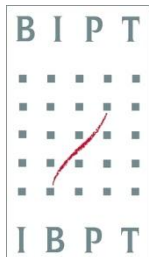
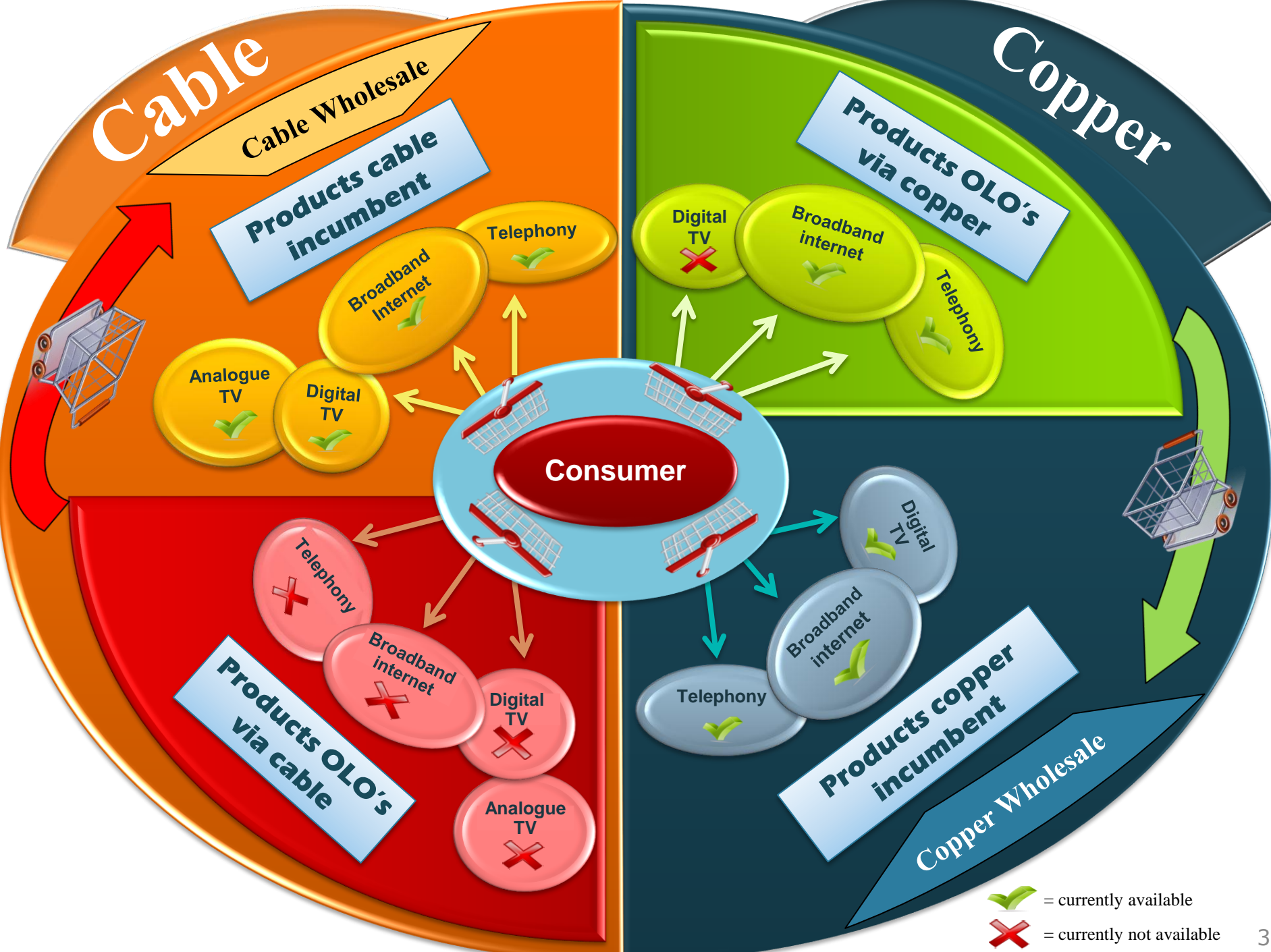




20/12/2010: Broadcast&Broadband market analysis



Opmerking / Remarque

Enkel de teksten van de ontwerpbesluiten gelden
Seul les textes des projets de décision font foi



 = currently available
 = currently not available

Marktanalyse

Omroepsignaaltransmissie



Contenu

- La définition du marché
 - Produits
 - Géographique
- Analyse SMP & test des trois critères
- Remèdes

Définition du marché pertinents des produits

Tests de substituabilité

- Pay TV / free TV
- TV analogique / TV numérique
- TV num. câblée / DSL TV
- TV num. câblée / TV par satellite (non sub.)
- TV num. câblée / DVB-T (non sub.)
- TV num. câblée / TV mobile (non sub.)
- TV num. câblée / WEB-TV (non sub.)

Conclusion marché des produits

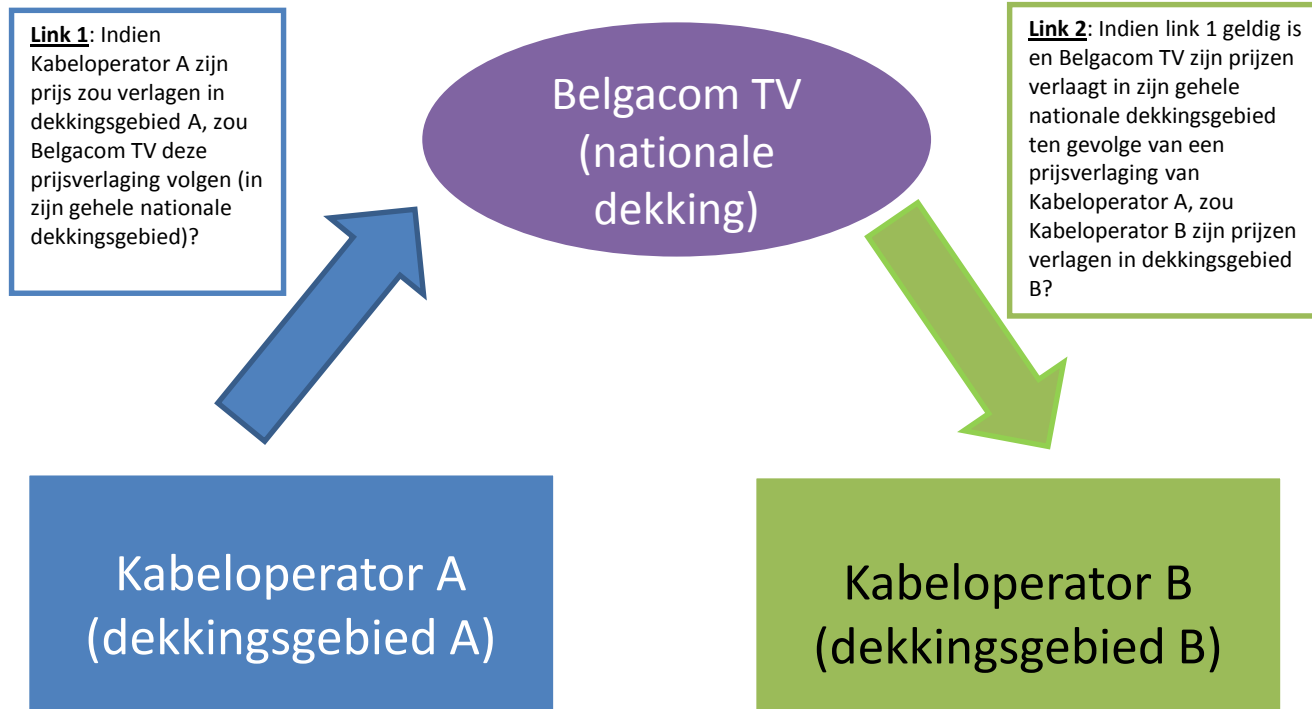
Aux fins de cette analyse, le marché pertinent est le marché de détail de la fourniture de signaux de télévision, y compris les signaux analogiques et numériques, par le câble (CATV) et le DSL (IPTV).

Geografische marktdefinitie (1/3)

- Geografische segmentatie op basis van dekkingengebieden kabeloperatoren omwille van:
 - Afwezigheid vraag-en aanbodsubstitutie kabelnetwerken.
 - Geen aantoonbare ketensubstitutie tussen kabelnetwerken onderling (zie volgende slide).
 - Heterogene concurrentievoorwaarden tussen dekkingengebieden van kabeloperatoren.
 - Heterogene concurrentievoorwaarden tussen TV aanbiedingen in de verschillende kabelzones
 - Regelgevende verschillen

Geografische marktdefinitie (2/3)

Geen aantoonbare ketensubstitutie tussen kabelnetwerken onderling



Définition du marché géographique pertinent (3/3)

Conclusion

Segmentation géographique du marché et délimitation d'un marché pertinent par zone de couverture des réseaux câblés de :

- ❑ Brutélé
- ❑ Tecteo
- ❑ Telenet
- ❑ Numéricable
- ❑ A.I.E.S.H.

Contenu

- La définition du marché
 - Produits
 - Géographique
- Analyse SMP & test des trois critères
- Remèdes

Analyse des marchés identifiés

- **Parts de marchés** des 5 câblo-opérateurs (Telenet, Tecteo, Brutélé, Numéricable et A.I.E.S.H.) sur leurs marchés respectifs: **supérieures à 70%**

➔ Positions puissantes présumées pour Brutélé, Tecteo, Telenet, Numéricable et A.I.E.S.H. sur leur zone de couverture

Analyse des marchés identifiés

□ Position de puissance confirmée par d'autres facteurs qualitatifs:

- Infrastructure non duplicable et coûts irrécupérables
- Barrières au changement
- Economies d'échelle
- Economies de gamme
- Accès privilégié aux marchés de capitaux
- Contre-pouvoir des acheteurs très limité
- réseau de distribution et de vente très développé
- Intégration verticale

□ Et non contredite par l'analyse prospective

Test des trois critères

Chacun des marchés pertinents identifiés remplit le test UE des trois critères:

- Barrières élevées et non provisoires à l'entrée**
 - Infrastructure non duplicable**
 - Economies d'échelle, de gamme et intégration verticale**
- Structure du marché ne tend pas vers une concurrence effective**
- Insuffisance du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la (aux) défaillance (s) du marché**

Inhoud

- Markt definitie
 - Produkt
 - Geografisch
- SMP- analyse & driecriteriatest
- **Remedies**

Regulators leggen elk remedies op aan operatoren onder hun bevoegdheid

- BIPT legt remedies op aan
 - Brutele
 - Numéricable
 - Telenet
- CSA legt remedies op aan
 - Brutélé
 - Tecteo
 - Telenet
 - A.I.E.S.H. (beperkte remedies)
- Medienrat legt remedies op aan
 - Tecteo
- VRM legt remedies op aan
 - Numéricable
 - Tecteo
 - Telenet

3 Types van access remedies

- worden opgelegd aan operatoren met aanmerkelijke marktmacht
 - Toegang verlenen tot een aanbod om analoge televisie door te verkopen
 - Toegang verlenen tot het digitale platform (behalve A.I.E.S.H)
 - Toegang verlenen tot een aanbod om breedband door te verkopen (behalve A.I.E.S.H)

Toegang tot het digitale platform

- ❑ Speler met aanmerkelijke marktmacht moet aan alternatieve operatoren toestaan om hun signaal toe te voegen aan het platform
- ❑ Er kan dus een ander zenderaanbod geformuleerd worden
- ❑ De alternatieve operator is zelf verantwoordelijk voor het verwerven van de auteursrechten en een systeem van voorwaardelijke toegang (decoder)

Toegang tot het digitale platform

- Non-discriminatie & Transparantie (oa Formuleren van een referentie-aanbod)
- Een werkgroep zal opgericht worden om de modaliteiten uit te werken
- Prijscontrole: retail minus

Aanbod om analoge televisie door te verkopen

- Staat aan een alternatieve operator (die de contentrechten heeft verworven) toe om het aanbod van de dominante operator door te verkopen onder eigen merk.
- Zenderaanbod wijkt niet af van bestaand zenderaanbod

Aanbod om analoge televisie door te verkopen

- ❑ Toegang verlenen tot de gepaste ondersteuningssystemen
- ❑ Transparantie & non-discriminatie (ter goeder trouw onderhandelen met alternatieve operatoren)

(Enige remedie van toepassing op I'A.I.E.S.H.)

Aanbod om breedband door te verkopen

- Staat de alternatieve operator toe om ook breedband te verkopen onder eigen merknaam.
- Remedie wordt opgelegd omwille van toenemend belang van multiple play en bestaat dus enkel in combinatie met toegang tot televisie-aanbod

Aanbod om breedband door te verkopen

- ❑ Toegang tot ondersteuningssystemen
- ❑ Transparantie en non discriminatie (oa ter goeder trouw onderhandelen met alternatieve operatoren)

Market Analysis

Broadband access



Key concerns for regulatory intervention

High retail prices

→ Not enough retail competition

Success of triple play services

→ Alternative operators lack tv to compete effectively

High impact of new technologies (LEX closure and SLLU no option)

→ Alternative operators might be forced out of the market

Operational issues in the provision by Belgacom of wholesale service

→ OLO's can't compete on operational excellence

Market 4: product definition

□ Unbundled access to the copper network (including subloop)

□ No cable included

- Lack of offer
- Local loop “does not exist” in cable architecture
- Spectrum unbundling not comparable to copper unbundling: deteriorates retail capacity
- Lack of national coverage

□ No fiber included

Belgacom announced that FTTH will not happen in the near future. Belgacom will explore new technologies (like pair bonding, vectoring, ...) to increase bandwidth

Market 5: product definition

□ Bitstream access to the copper network (including subloop)

□ No cable included

- No offer
- Implementation deteriorates cable's retail services
- Different features than DSL bitstream
- Lack of indirect constraints

□ No fiber included

- Belgacom announced that FTTH will not happen in the near future.
- Belgacom will explore new technologies (like pair bonding, vectoring, ...) to increase bandwidth

Market 4 & 5: national dimension

- ❑ National pricing
(non-regulated wholesale offers are also national)
- ❑ Nationwide network of Belgacom
- ❑ Uniformity of Belgacom's market share
- ❑ Only few EU countries have sub-national or regional market definitions but in circumstances which are not comparable to the Belgian market
- ❑ No competition on merchant market

SMP analysis

- ❑ Market 4 : Belgacom is identified as dominant player
- ❑ Market 5 : Belgacom is identified as dominant player

Removal of existing remedies

- Market 4 : subloop unbundling
 - Economics: business case not viable & no plans to invests
 - Technology: new technology « vectoring » to increase bandwidth can't coordinate between different VDSL DSLAMs (Belgacom & OLO's) to obtain maximum bandwidth gain
 - higher VDSL2 bandwidths for BGC's retail and bitstream services (so beneficial for Belgacom & OLO's)

- Market 5 : provide VDSL1 bitstream where VDSL2 not available
 - VDSL2 is available everywhere so no longer necessary

New remedies: access Market 5

- Only bitstream is future proof in view of ULL developments :
 - LLU will disappear due to closing of LEX (40% of BRUO lines impacted)
 - SLLU is economically not easily viable and is technically constraining future evolutions (e.g. vectoring)
- New remedies
 - Multicast
 - Success of triple play & growth of digital TV causes negative net adds for OLOs without TV. In the absence of a TV offering the provision of a broadband access product alone is no longer sufficient to compete effectively at the retail level
 - Due to the closing of an MDF an OLO will no longer be able to use the multicast functionalities of LLU → a bitstream alternative necessary before MDF closure
 - Non Discrimination : multicast is also used for non broadcast related services such as gaming
 - Consolidation of traffic from multiple LEX for GigaEthernet backhaul
 - Interconnection at national level

New remedies: transparency

- Market 4 & 5:
 - Key performance indicators retail
 - Inform BIPT of FTTH launch one year in advance
- Market 5 :
 - Approval and publication of Reference offers before commercialization of retail offers

New remedies: Cost orientation

- Market 4 & 5:
 - For LEX closed by Belgacom during the 5-year period, migration costs sharing determined by BIPT. After this 5 year period, costs borne by each operator
 - No cost charged by Belgacom when LEX closed at Belgacom's own initiative, no obligation to put premises back to their initial state
- Market 5:
 - Cost orientation for VDSL2 offers (no markup)

New remedies: Operational excellence & Equivalence of input

- Market 4 & 5:
 - New remedies on access, non-discrimination and transparency
 - Belgacom will be mandated to prepare a list of internal inputs approved by BIPT
 - Monitoring by new audit in 18 months

Summary

Broadband

Broadcast

BGC SMP

Market 4

BGC SMP

Market 5

Cable SMP

on analog & digital

LLU

Bitstream

incl. Multicast

Resale
analog

Digital TV
transmission

Resale
broadband

Antwoorden / réponses

- ❑ info@csa.be
- ❑ info@medienrat.be
- ❑ smp@bipt.be
- ❑ vrn@vlaanderen.be